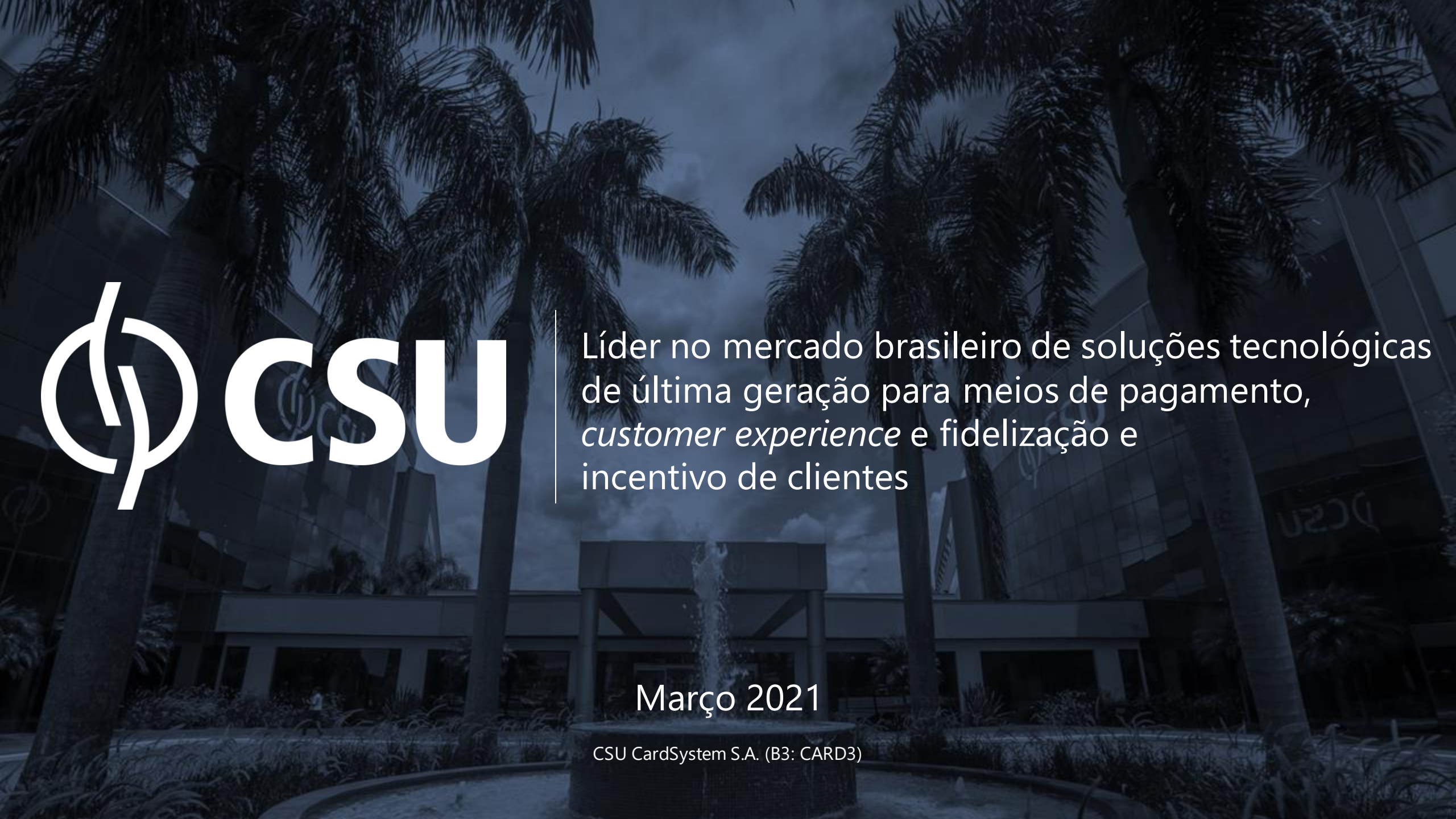


Líder no mercado brasileiro de soluções tecnológicas de última geração para meios de pagamento, *customer experience* e fidelização e incentivo de clientes

Março 2021

CSU CardSystem S.A. (B3: CARD3)

O QUE FAZEMOS?

Plataforma completa de soluções inovadoras com 3 divisões de negócio

CSU.CardSystem (Payments)

Full service de meios eletrônicos de pagamento (processamento e administração de cartões digitais e virtuais, *wearables*, carteiras digitais), com soluções modulares para satisfazer as estratégias de cada cliente

Receita: cartões faturados e volume transacionado

CSU.MarketSystem (Loyalty & Incentives)

Soluções de recompensa, engajamento, fidelização e incentivo de clientes, por meio das plataformas Loyalty III e do *marketplace* OPTe+, reunindo mais de 50 entre os maiores e-commerce do Brasil

Receita: Nº de contas de fidelidade e volume de resgates

CSU.Contact (Customer Experience - CX)

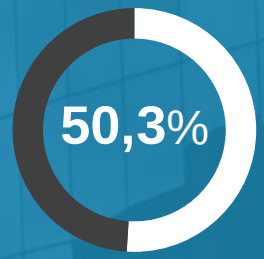
Soluções completas de relacionamento e atendimento de clientes via canais tradicionais e automação/robotização, focadas em BPO, para ganhos de produtividade, redução de custos e qualidade operacional

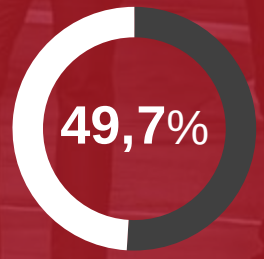
Receita: posições de atendimento e contatos realizados

Impulsionador de negócios integrado e eficiente para:

- Bancos
- Varejistas
- Adquirentes
- Seguradoras
- Fintechs

Rec. Líq. 2020





PIONEIRISMO E INOVAÇÃO

Maior processadora independente de transações eletrônicas da América Latina

1992
FUNDAÇÃO

1º processadora independente de cartões do país

principal agente de transformação do mercado

1996
EXPANSÃO

1ª empresa do país a trabalhar com as principais bandeiras internacionais simultaneamente

2000-01
DIVERSIFICAÇÃO

Novas verticais MarketSystem e Contact

2005
RECONHECIMENTO

a CSU se consolida como a maior processadora independente de cartões de crédito da América Latina

2006
GOVERNANÇA

1ª empresa de seu segmento a abrir capital na B3

2010
AMPLIAÇÃO

CSU passa ser uma processadora ampla de meios de pagamento gerais

2013-15
DIFERENCIAÇÃO

Adquirência, consignado e marketplace de resgates (OPTe+)

2019
INVESTIMENTOS

Fundação dos alicerces para o mundo digital

Cartão digital/virtual, *wearables*, NFC carteiras digitais (Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay)

2020+

Provedora de serviços digitais para um mundo em transformação

Novas avenidas de crescimento:

Fusões e Aquisições (M&A) e Banking as a Service (BaaS)

PRINCIPAIS NÚMEROS

Modelo de negócios resiliente, com alta previsibilidade de receita e boa lucratividade

Financeiros (2020)

Receita líquida
R$ 457 mi

Receita bruta recorrente
98%

EBITDA
R$ 131 mi

Margem EBITDA
29%

Cross selling
Elevado entre as 3 divisões

Operacionais (2020)

CSU.CardSystem

17,4 mi de cartões faturados
27,0 mi de cartões cadastrados
521 mi de autorizações capturadas

CSU.MarketSystem

50+ parceiros no B2B (OPTe+ White label)
400k+ SKUs em produtos e serviços

CSU.Contact

2.063 PAs – posições e atendimento (4T20)

CLIENTES

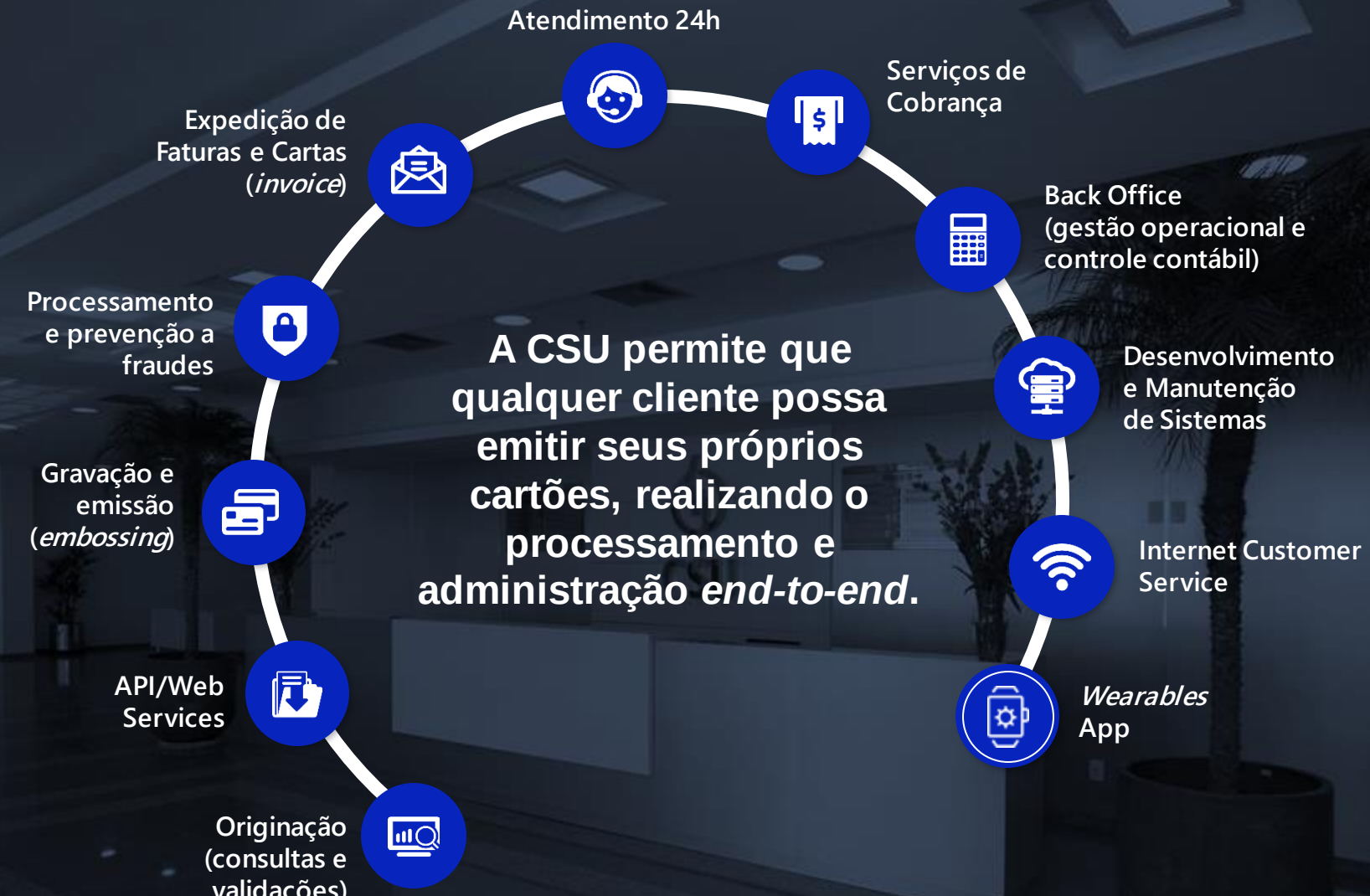
Produtos e soluções inteligentes e sinérgicas em diversos setores da economia, com cerca de 50 clientes: bancos, varejistas, fintechs, seguradoras e adquirentes

Payments + **Loyalty & Incentives** + **Customer Experience**

PAYMENTS

Foco em alta tecnologia e inovação

CSU.CardSystem



A CSU permite que qualquer cliente possa emitir seus próprios cartões, realizando o processamento e administração *end-to-end*.

Certificação que resguarda a confidencialidade e integridade dos dados

LOYALTY & INCENTIVES

Especializada em tecnologia para programas de recompensa, fidelidade e incentivo

CSU.MarketSystem

Marketplace OPTe+

conectado a 50+ parceiros

viavarejo · FAST SHOP · POLISHOP com.vc · RENNER · pontofrio.com · extra.com.br · magazineluiza.com · AREZZO · efácil · NETSHOES · top store · Spicy · COLOMBO · PET LUNI · Pierre Cardin · CAMICADO · CENTAURO · FUNSTOCK · ÉPOCA COSMÉTICOS · PERFUMARIA · casa América · Loft747 · SWAROVSKI · VICTORINOX · FOM · verve · ZATTINI · mmplace · SHOP4MEN

Plataforma dual:

loyalty (B2B) + *e-commerce* (B2C)
Acesse: **www.optemais.com.br**

CUSTOMER EXPERIENCE - CX

Soluções modulares de relacionamento que compreendem toda a jornada do cliente

csu.Contact

SAC e Relacionamento

Vendas e retenção

Cobrança e crédito

Soluções modernas utilizando inteligência cognitiva, tornando **mais humana a experiência entre clientes e empresas**

CSU HOME OFFICE

CSU VÍDEO CONNECT

Back office

O QUE FIZEMOS?

CSU já preparada e posicionada para novos tempos

CSU

Pay Pay SAMSUNG pay

3 Cartões Digitais e Virtuais

4 NFC e Carteiras Digitais

2 *Wearables*

5 Home Office Automações Vídeo Connect

1 Bandeiras e Acquirer

VISA mastercard elo

AMPLO PORTIFOLIO DE PRODUTOS PARA TRANFORMAÇÃO DIGITAL

6 OPTe+, Digital Rewards, Ativação e Engajamento

10 Open Banking

9 PIX

8 Conta de Pagamento *

7 BIN Sponsor *

Fazer

WhatsApp

Baixa Plataforma

Fazendo

** Em processo de formalização*

O QUE FAREMOS?

Novos drivers de crescimento inorgânico, acelerando o time-to-market

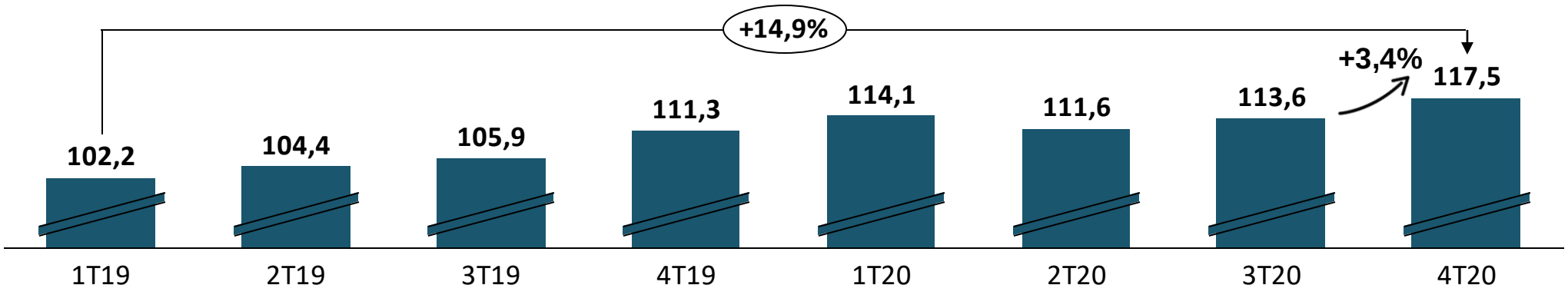
Objetivos do M&A:

_Maximizar crescimento (clientes e receitas)
_Alcançar novos segmentos chaves
_Acelerar *time-to-market* de novas soluções e tecnologias
_Fortalecer os negócios na base (*cross-sell*)

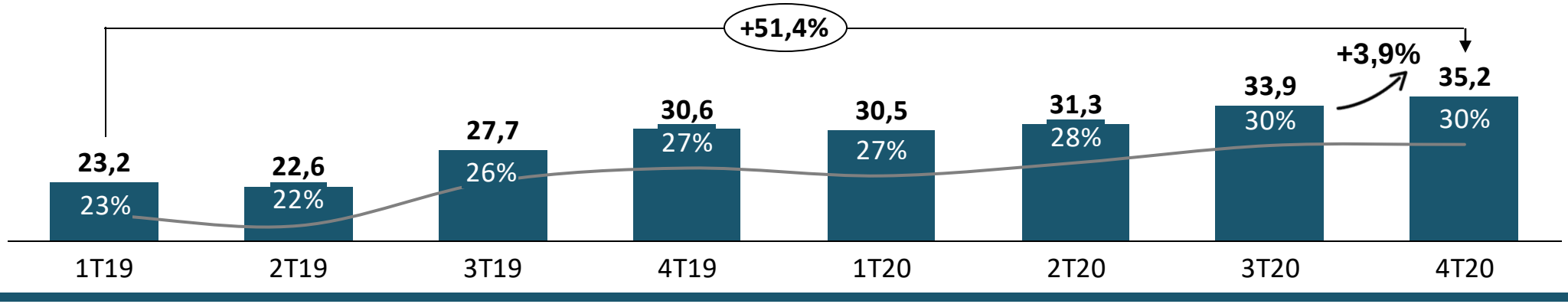
	Maduras	Startups
Modelo	Aquisição de controle	Investimento minoritário
Participação	51-100%	5-35%
Receitas (R$ MM)	25 - 150	2,5 - 10
Mg. EBITDA	> 20%	N/A
EV/Sales	2-4x LTM	4-10x NTM

Consistência no crescimento, com forte aumento da lucratividade

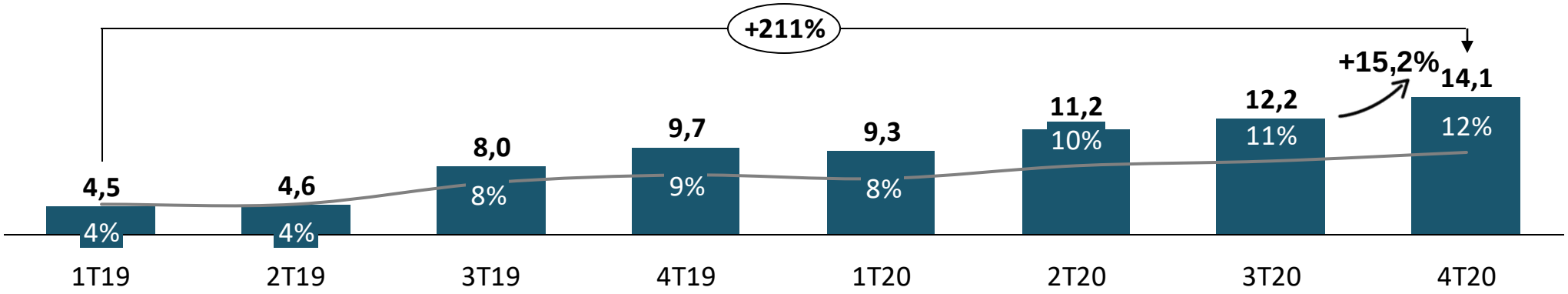
Receita líquida



EBITDA e Mg. EBITDA



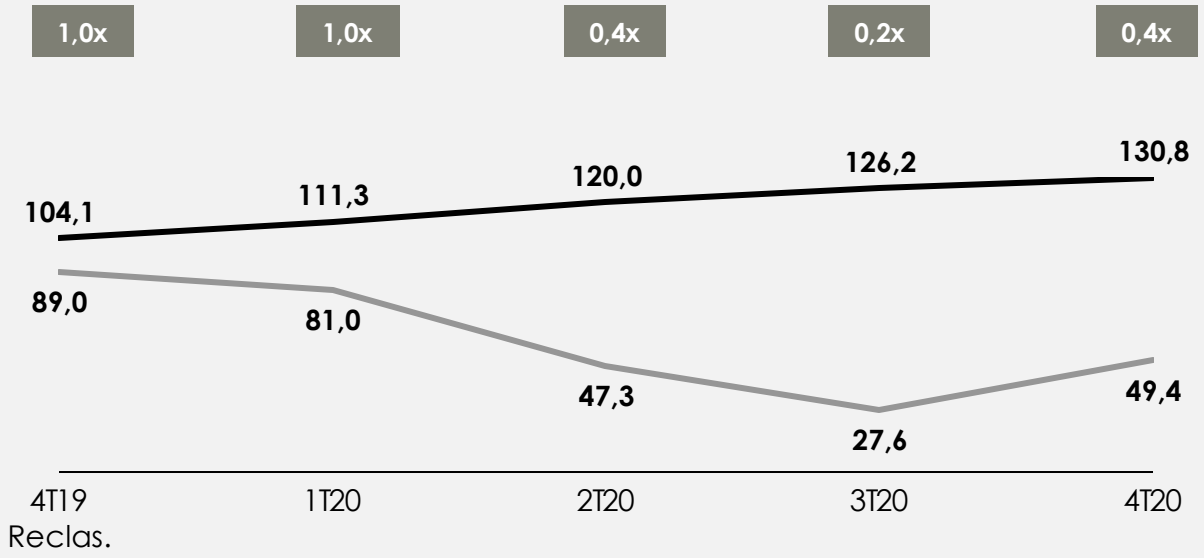
Lucro líq. e Mg. líquida



Em R$ milhões e %

Baixa alavancagem financeira com Dívida líquida/EBITDA de 0,4x

Dívida líquida / EBITDA 12M



ELEVADO PAYOUT

(% do lucro líquido)

» 2019: **39%**
JCP R$ 10,6 MM

» 2020: **40%**
JCP R$ 12,5 MM (Pago)
Divid. R$ 6,0 MM (AGO)

» 1T21: **N/A**
JCP R$ 2,8 MM

TIME EXECUTIVO

Profissionais experientes, com sólido histórico profissional e formação acadêmica

Corporativo

Marcos Ribeiro Leite
(Presidente)

29+ CSU

CSU · CREDICARD SA · FGV

Ricardo Ribeiro Leite
(Rel. Investidores)

22+ CSU

CSU · citibank · FGV · FEAUSP · PUC-SP

Guilherme Rocha Vieira
(Financeiro)

15+ CSU

CSU · USP · Columbia Business School

José Leoni
(M&A)

1+ CSU

singia · [B]³ · FEAUSP

Operação

Fabiano Droguetti
(Payments & Loyalty)

3+ CSU

optiglobe · TIVIT · CREDICARD SA · FIA BUSINESS SCHOOL · SÃO LUÍS

Renato Búfalo
(CX)

7+ CSU

vikstar · PORTUGAL TELECOM · contax · Ibmec

Comercial

Anacristina Lugli
(Payments)

25+ CSU

CSU · bradesco · Fatec

Daniel Moretto
(CX)

2+ CSU

CONCENTRIX · SYKES · IBGC Instituto Brasileiro de Governança Corporativa · FGV

Pedro Campos
(Loyalty)

1+ CSU

LATAM · multiplus · Saint Paul · FAAP Desde 1947 · FGV

Conselho combina conhecimento da empresa com maioria de independentes

Conselho de administração

Antônio Kandir
Independente (Presid.)

Marcos Ribeiro Leite
Conselheiro (Fundador)

Rubens Barbosa Filho
Independente

Antônio Martins Fadiga
Independente

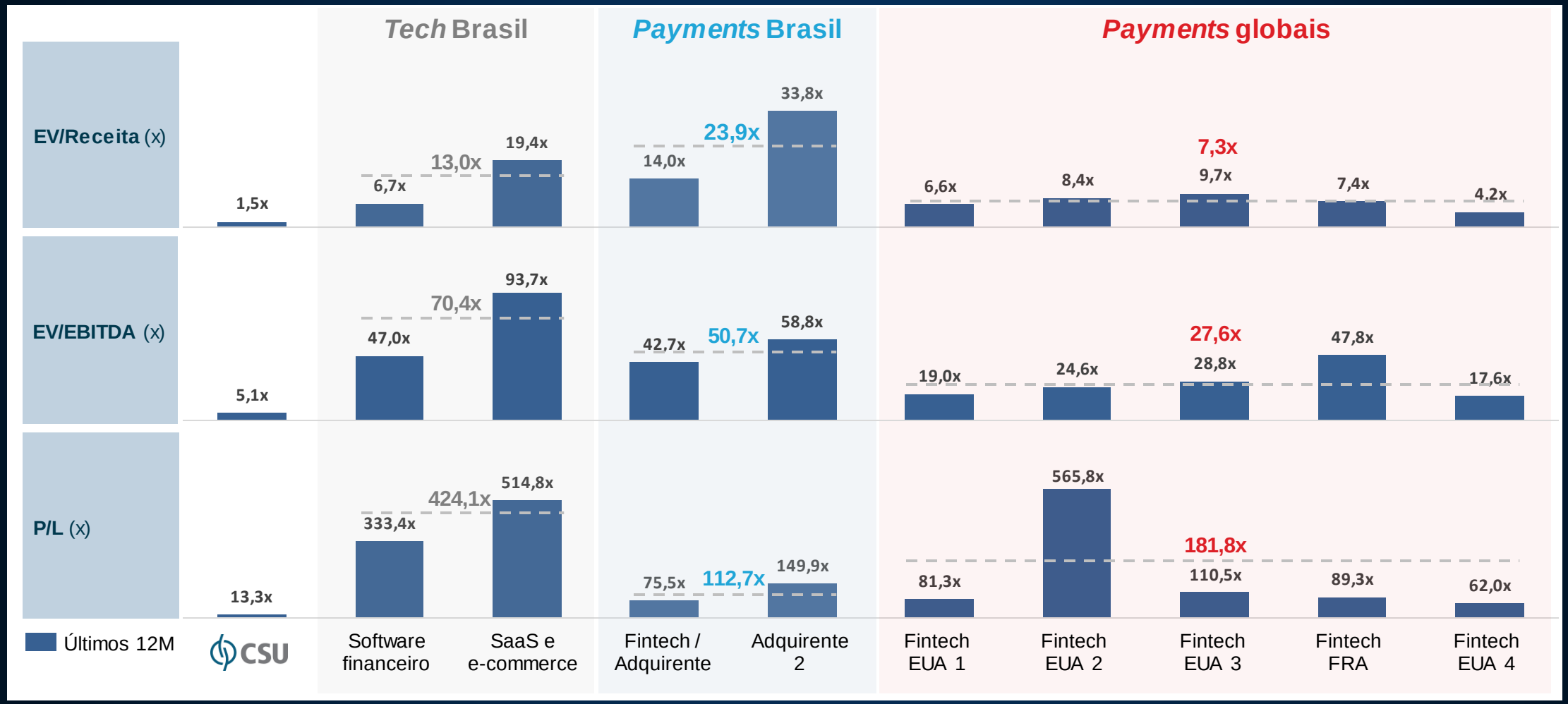
Paulo Sérgio Caputo
Independente

Base acionária (31/12/2020)

Desde 2006 nossas ações são negociadas no **Novo Mercado**, o mais elevado nível de governança corporativa da B3

CARD B3 LISTED NM · IGC B3 · IGC-NM B3 · ITAG B3

CARD3 negociada a desconto significativo vs. players de tecnologia e pagamentos

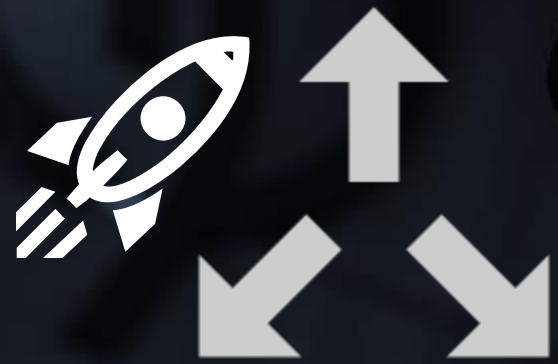


Fonte: Economatica e Yahoo Finance em 17/03/2021.

VISÃO DE FUTURO

Ampliar a proeminência nos mercados atuais e expandir para novos

Expandir margens e diversificar receitas



Viabilizar a transformação da nova economia digital (oferta de BaaS)

Acelerar e consolidar novos negócios em mercados digitais (M&A)

Relações com Investidores

ri.csu.com.br

ri@csu.com.br

(11) 2106-3700

@csu.br | CSU BR | @br_csu | CSU BR

AVISO LEGAL

Esta apresentação pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos e resultados futuros de acordo com a regulamentação de valores mobiliários brasileira e internacional. Essas declarações são baseadas em suposições e análises feitas pela Companhia de acordo com a sua experiência, o ambiente econômico, nas condições de mercado e nos eventos futuros esperados, muitos dos quais estão fora do controle da Companhia. Fatores importantes que podem levar a diferenças significativas entre os resultados reais e as declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros incluem a estratégia de negócios da Companhia, as condições econômicas brasileira e internacional, tecnologia, estratégia financeira, desenvolvimentos dos clientes, condições do mercado financeiro, incerteza a respeito dos resultados de suas operações futuras, planos, objetivos, expectativas e intenções, entre outros. Em razão desses fatores, os resultados reais da Companhia podem diferir significativamente daqueles indicados ou implícitos nas declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros. As informações e opiniões aqui contidas não devem ser entendidas como recomendação à potenciais investidores e nenhuma decisão de investimento deve se basear na veracidade, atualidade ou completude dessas informações ou opiniões. Nenhum dos assessores da Companhia ou partes à eles relacionadas ou seus representantes terão qualquer responsabilidade por perdas que possam decorrer da utilização ou do conteúdo desta apresentação.

Este material é propriedade da CSU. É proibida qualquer reprodução parcial ou total sem a aprovação por escrito da Companhia. Todos os direitos reservados.

São Paulo/SP (Faria Lima) | Barueri/SP (Sede Alphaview) | Belo Horizonte/MG | Recife/PE

Nova era da sociedade e um novo jeito de viver

NOVA ERA DA SOCIEDADE:

- Novas tecnologias transformando vidas
- Novas demandas de saúde e segurança
- Novos hábitos e estilos de vida
- Novas necessidades

NOVO JEITO DE VIVER :

- Novas formas de consumo (web e mobile)
- Novos instrumentos de pagamento e transações de crédito (digital/virtual)
- Novas formas de trabalho (home office)
- Novos serviços digitais
- Transformação digital de serviços tradicionais

DIGITAL DISRUPTION

ARENA DE NEGÓCIOS :

- Players tradicionais
- Físicos e analógicos
- Presencial
- Low competition

DIGITAL CONSTRUCTION

- Tech players (startups, big techs, traditional adapted)
- Digital / web
- Virtual / home office
- High competition (fintechs)
- Digital / Virtual e físico + digital

ANEXO II: PANDEMIA DA COVID-19

A CSU focou em 4 prioridades para superar os desafios

Institucional

Segurança e bem estar de *stakeholders*

_Home office de grande parte dos times administrativo e operacional
_Protocolo rígido de segurança
_Rotinas testes
_Baixo índice de casos positivos

Manutenção da estabilidade das operações

_Atividades consideradas como essenciais

_Impacto mínimo de continuidade operacional dos negócios dos clientes

Negócios

Aceleração de produtos digitais

_Criação e ampliação de vendas de produtos digitais (*wearables, contactless*, carteiras digitais, cartões digitais e virtuais)

_Home office como produto

_Ampliação de rede OPTe+ e campanhas de ativação

Gestão financeira focada na preservação do caixa

_Choque de gestão financeira resultando em ampliação de rentabilidade e liquidez

_Renegociacação de prazos de financiamento